



build

Internet marketeer

16-24 uur per week

PROFIEL

Build is een unieke Asset Manager die met institutionele funding Nederlandse huurwoningen financiert van professionele vastgoedinvesteerders. Het gaat hierbij om financieringen voor herfinanciering, transformaties, nieuwbouw en aankoop van vastgoedportefeuilles van verhuurde woningen in het sociale en middenhuursegment. Onze klanten zijn professionele vastgoedinvesteerders die beleggen in Nederlandse huurwoningen. De funding van onze financieringen betrekken we vooral van banken en verzekeraars, die we hiermee de mogelijkheid bieden om te beleggen in leningen die zijn gedekt door courante Nederlandse huurwoningen en appartementen.

Ambitie

In 2020 werd Build Finance opgericht met als missie om een bijdrage te leveren aan het terugdringen van het structurele tekort aan betaalbare huurwoningen door een alternatief te bieden voor bancaire financiering van verhuurde woningen en appartementen. En met een groeiend aantal internationale institutionele investeerders dat zich achter Build Finance schaart, enthousiaste intermediairs die ons goed weten te vinden en vastgoedinvesteerders die tevreden zijn over onze financieringspropositie, zijn wij ervan overtuigd dat onze groeiambitie haalbaar is.

Organisatie

Build Finance is een persoonlijke en groeiende organisatie. Onze medewerkers ('Builders') zijn professionals met ruime ervaring in de financiële en vastgoedmarkt. Mensen die ervan overtuigd zijn dat het anders sneller en slagvaardiger kan én moet, die het gewend zijn om samen complexe vraagstukken te vertalen in praktische oplossingen en deze vervolgens ook graag direct willen implementeren. Builders schakelen snel en denken in 'ja' in plaats van 'nee'.

Verantwoordelijkheden

- Doelgroepanalyse & strategieontwikkeling:
 - Marktonderzoek naar behoefte adviseurs en vastgoedinvesteerders
 - Profielen opstellen van potentiële klanten om gerichte marketingstrategieën te ontwikkelen.
 - Strategieontwikkeling die aansluit bij de zakelijke doelen van het platform
- Leadgeneratie:
 - Zoekmachineoptimalisatie (SEO): Optimaliseren van de website om organisch verkeer aan te trekken.
 - Zoekmachineadvertenties (SEA): Beheren van betaalde campagnes (bijvoorbeeld Google Ads) om zichtbaarheid te vergroten
 - E-mailmarketing: gerichte e-mailcampagnes opzetten om relaties met potentiële klanten op te bouwen
- Contentcreatie en -distributie:
 - Artikelen, white papers en blogs schrijven over vastgoedfinanciering en trends in de markt
 - Succesverhalen van eerdere klanten delen om vertrouwen op te bouwen
- Conversion Rate Optimization (CRO):
 - Landingspagina's ontwerpen om leads te converteren
 - Call-to-actions creëren en optimaliseren
 - A/B-testing: Verschillende versies van advertenties, e-mails of pagina's testen om de effectiviteit te meten
- Analyse en rapportage:
 - KPI's monitoren zoals websiteverkeer, conversieratio's, en kosten per lead
 - Data-analyse
 - Rapporteren aan stakeholders over de prestaties en voorstellen doen voor verbetering
- Relatiebeheer en klantcommunicatie:
 - Strategieën ontwikkelen om bestaande klanten betrokken te houden
 - Input van klanten gebruiken om marketing- en platformverbeteringen door te voeren
- Reputatiemanagement:
 - Actief werken aan een sterke en betrouwbare merkidentiteit.

Functie-eisen

- Kennis en ervaring:
 - HBO/WO in marketing, communicatie, commerciële economie, of een vergelijkbare richting
 - Minimaal 2-5 jaar ervaring, bij voorkeur binnen de financiële en/of vastgoedsector
 - Ervaring met tools zoals Google, LinkedIn en marketing automation software zoals HubSpot
- Technische vaardigheden:
 - Diepgaande kennis van zoekmachineoptimalisatie en zoekmachineadvertenties
 - Vaardigheid in het creëren van hoogwaardige, doelgroepgerichte content
 - Vermogen om data te interpreteren en inzichtelijke rapportages te maken
 - Basiskennis van CMS-systemen

- Ervaring met optimalisatie van landingspagina's en conversies via methodieken zoals A/B-testen.
- Strategische vaardigheden:
 - Begrip van hoe je marketing afstemt op specifieke doelgroepen
 - Vaardigheid om complete marketingcampagnes te ontwerpen, implementeren en monitoren.
- Creatieve vaardigheden:
 - Nieuwe strategieën ontwikkelen bij veranderingen in de markt
 - Vaardigheid om creatieve en vernieuwende campagnes te ontwikkelen die zich onderscheiden in een concurrerende markt
- Communicatie en samenwerking:
 - Uitstekende beheersing van taal (Nederlands en Engels) voor het creëren van overtuigende marketingteksten.
 - Goed kunnen samenwerken met interne teams, zoals sales, IT, en productontwikkeling.
 - In staat om resultaten en plannen helder te communiceren aan leidinggevenden en andere stakeholders.
- Persoonlijke eigenschappen:
 - Gericht op het behalen van duidelijke KPI's en targets
 - Vermogen om inzichten uit data te halen en strategisch toe te passen
 - Zelfstandig kunnen werken en initiatief tonen
 - Snel kunnen schakelen en deadlines halen in een dynamische omgeving
- Affiniteit met de sector:
 - Kennis van de vastgoed- en/of financiële sector

Aanbod

- Een spilfunctie in de groeirealisatie van onze ambitieuze organisatie
- Vrijheid om je werk zelfstandig en naar eigen inzicht uit te voeren
- Vakbekwame en gezellige collega's
- Ondersteuning die je nodig hebt om je functie goed te kunnen uitoefenen
- Opleidingsmogelijkheden
- Goede arbeidsvoorwaarden

Reageren

Heb je vragen over deze vacature of is deze functie jou op het lijf geschreven en wil je gelijk solliciteren? Stuur dan een mail naar reinier.visser@build-finance.com.

Wij zien naar je uit!